

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

*Мироненкова Ж.В.

ГОУВПО «Башкирский государственный медицинский университет МЗ РФ»

Уфа, Россия

[*zhanna@pricenavigator.ru](mailto:zhanna@pricenavigator.ru)

В настоящее время многие российские фармацевтические организации стоят перед фактом необходимости повышения своей конкурентоспособности. Активный поиск новых направлений по повышению конкурентоспособности ведется и в Республике Башкортостан. На наш взгляд, высокоперспективным направлением является автоматизация системы заказа (ее трансформация из бумажной в электронную форму), что, безусловно, будет способствовать увеличению скорости оборота капитала, повышению платежеспособности организаций.

В системе заказа ключевым звеном является ежедневное предоставление и получение оперативной информации, а также ее обработка. Для розничных фармацевтических организаций особый интерес по снижению трудоемкости данных бизнес процессов вызывает проведение сравнительного анализа цен на лекарственные средства (ЛС) и медицинские изделия (МИ) по прайс-листам поставщиков. Для оптовых фармацевтических организаций - более полное и оперативное обеспечение коммерческой информацией конкретных потребителей. Эффективное осуществление данных бизнес-процессов по поставке и сбыту товаров возможно с помощью услуг, предоставляемых фармацевтическими информационными сетями.

Для процесса заказа нами разработана уникальная аналитическая система поиска ассортиментных позиций товаров в прайс-листах электронного вида, которая реализована в универсальном автоматизированном комплексе программного обеспечения «Прайс Навигатор» (УАКПО «Прайс Навигатор») (рис.). УАКПО «Прайс Навигатор» позволяет при помощи интеллектуально-программного механизма идентификации, стандартизации и актуализации источников информации, характеризующихся неоднородностью исходных данных и их динамическим изменением во времени, совмещать списки на ЛС и МИ различных фармацевтических организаций между собой. Это происходит вне зависимости от написания хозяйствующими субъектами ассортиментных позиций.

Для интерактивного взаимодействия оптового и розничного звена фармацевтического рынка нами создана одноименная фармацевтическая информационная сеть. При работе в фармацевтической информационной сети (ФИС) «Прайс Навигатор» отсутствует необходимость получать по электронной почте прайс-листы и просматривать их в разных программах. Обновление и анализ оперативной информации по номенклатуре

и ценам ЛС и МИ с учетом полноты, глубины происходит автоматически с минимальной затратой времени и в любое время суток.

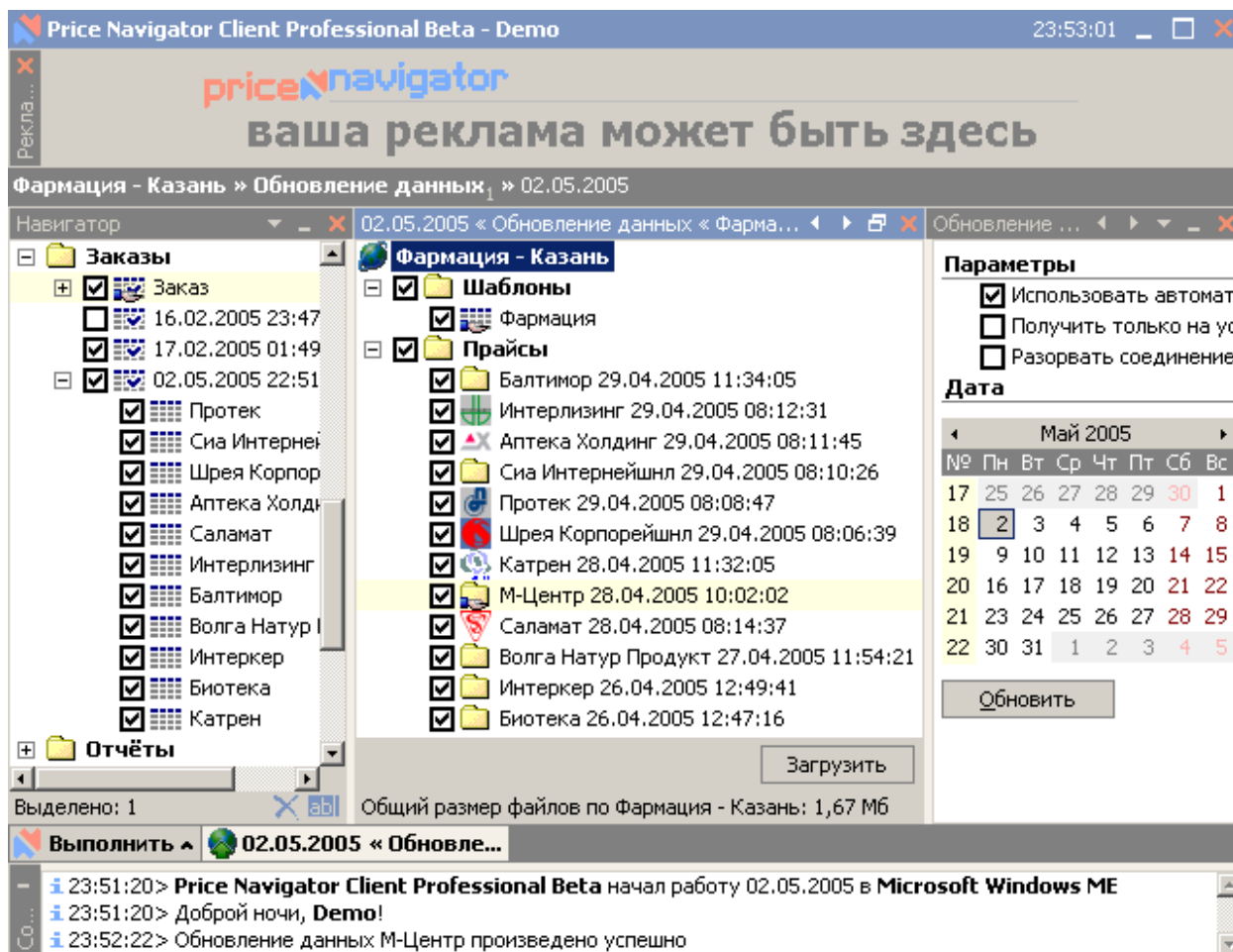


Рис. Общий вид главного окна универсального автоматизированного комплекса программного обеспечения «Прайс Навигатор»

Консолидированные данные фармацевтической информационной сети «Прайс Навигатор» позволяют детально изучать рынок разных регионов, производить маркетинговый анализ и визуально оценивать состояние рынка предложений поставщиков. Графическое представление сводных данных наглядно отображает рейтинги поставщиков по многим факторам, что значительно упрощает выбор поставщиков для дальнейшего сотрудничества с ними. Данные, полученные в результате работы, можно сохранить в различных форматах для возможности просмотра и редактирования в других приложениях (например, Microsoft® Excel).

Таким образом, автоматизация системы заказа, осуществляемая с помощью ФИС «Прайс Навигатор», обеспечивает повышение конкурентоспособности оптовых и розничных организаций фармацевтической отрасли Республики Башкортостан, а также имеют огромный потенциал внедрения в другие отрасли.

Благодаря кибермаркетинговым технологиям отдел запасов аптек и ЛПУ получает объективные и достоверные данные о динамике развития рынка ЛС, информацию о наличии ЛС по всем поставщикам региона за один сеанс связи.

Сотрудник отдела запасов осуществляет ежедневно экспресс-анализ по уровню цен и дефектуре ЛС, формирует заявки на ЛС по оптимальным ценам и отправляет заявки в электронном виде одновременно нескольким поставщикам. Просматривает информацию по адресам, реквизитам, условиям оплаты поставщиков, рекламные материалы. Благодаря применению новейших способов преобразования информации заказ поставщику поступает в необходимом для него виде (формате, списке) напрямую в систему обработки информации. Сокращено количество ошибок и уменьшены издержки при вводе данных в систему обработки информации. Обеспечена точность и оперативность при выполнении заказа. Снижена трудоемкость обработки информации. Упорядочен процесс поддержания отношений с поставщиками продукции. Снижены цены накупаемый товар, в том числе в рамках формулярной системы.